

# Gamai

Grandes Aires Métropolitaines  
et Agriculture Innovante



## Une famille d'arboriculteurs innove dans sa commercialisation : l'exemple du Pomme-Drive®

### Résumé

Forte d'un historique familial de vente de long terme au plus proche des consommateurs, la famille d'arboriculteurs Richaudeau perpétue la tradition et innove dans le self-cueillette en proposant dès 2006 aux automobilistes très nombreux du secteur de venir se ravitailler en pommes et autres fruits sur son verger, aménagé spécialement pour eux en Pomme-Drive®.

### Une exploitation dynamique, à quelques kilomètres de Paris

Bernard Richaudeau, 63 ans, est chef d'une exploitation de 24,5 ha dont le siège est situé à Attainville, dans le Val d'Oise, à une vingtaine de kilomètres au Nord de Paris. Il s'est installé en 1974 avec sa femme, sur l'exploitation de ses parents, originellement arboriculteurs dans les Hauts-de-Seine, ayant délocalisé leur exploitation à Montmagny puis à Attainville à partir de 1969 sous la pression urbaine. Rejoints depuis 2003 par leur fils, Nicolas, ils cultivent aujourd'hui 5 ha de céréales et exploitent un verger d'une vingtaine d'hectares répartis en 6 ha de poires, 1,5 ha de prunes et 12 ha de pommes qui représentent une récolte annuelle d'environ 800 tonnes. Depuis 2005, 10 ha de ce verger ont été aménagés en Pomme-Drive®. La famille gère également depuis 1998, un magasin de producteurs et a fondé la SARL « Les vergers d'Attainville » en 2005.

L'entreprise possède sa propre station fruitière de conservation. Après avoir été cueillies, les pommes sont calibrées et stockées très provisoirement en chambre froide avant d'être vendues au magasin. L'exploitation livre également des pommes toute l'année à plusieurs collectivités locales.



La famille Richaudeau accueille le public tous les jours sur son exploitation à travers la Pomme-Drive® et son magasin de producteur (à gauche Nicolas Richaudeau)

Débouché	Magasin	Pomme-Drive	Restauration collective
Part du chiffre d'affaire	35%	15%	55%

La vente directe est le mode de commercialisation unique de l'intégralité de la production de fruits de l'exploitation

## Une tradition de vente directe poursuivie de génération en génération

A l'époque de l'installation des époux Richaudeau, les productions de l'exploitation sont commercialisées au détail sur les marchés parisiens. Ils



Les pommes: production principale des Vergers d'Attainville

choisissent d'accentuer cette stratégie de commercialisation en vente directe et réalisent jusqu'à 11 marchés par semaine. En 1986, tout en continuant à assurer les marchés, ils optent pour une diversification de leur commercialisation et se lancent dans la vente en grandes et moyennes surfaces de proximité.

En 1995, du fait des contraintes imposées et des prix peu rémunérateurs, la famille abandonne ce mode de commercialisation et prend une place sur le carreau de producteurs au Marché d'intérêt national (MIN) de Rungis. La rentabilité n'étant toujours pas au rendez-vous, cette activité cesse en 2000.

Ayant constitué une SARL avec leur fils entre temps, ils décident de créer un magasin de producteur. Vendant dans un premier temps les fruits de l'exploitation, ils diversifient très rapidement la gamme en proposant les productions des fermes des environs et en se fournissant au MIN. Ils proposent aujourd'hui plus de 2000 références sur l'année à leurs clients.

Poursuivant leur volonté de privilégier la relation producteur-consommateur et s'inspirant d'une initiative canadienne, les Richaudeau décident en 1996 d'aménager 10ha de vergers en Pomme-Drive®. Ce concept original permet au consommateur d'aller cueillir ses pommes en voiture (voir encadré).

La mise en place du projet prend une dizaine d'années : il faut en effet aménager le terrain racheté à une exploitation qui destinait ses productions à l'export, pour permettre l'accès des voitures et diversifier la production des arbres. Aidés d'Yves Méritan, conseiller arboricole à la Chambre d'agriculture, les Richaudeau utilisent la technique du surgreffage pour obtenir de nouvelles variétés de pommes sans arracher les arbres en place. Ils réussissent ainsi à proposer les 20 variétés de pommes qu'ils cultivent aux vergers d'Attainville dans le Pomme-Drive. L'accueil des visiteurs ouvre en 2006.

### Le principe du Pomme-Drive® :

Pomme-Drive® est un verger régional en auto-cueillette. Le principe tient dans le nom, le client rentre avec sa voiture dans le verger en s'arrêtant à l'accueil où on lui remet des sacs ou des caisses de 8 et 13kgs. Une fois armés de leurs outils pour cueillir les clients peuvent se rendre jusqu'au fond du verger, en stationnant leurs véhicules au niveau de la variété de pomme, poire, prune qu'ils désirent cueillir. Le parcours est tout en sens unique avec des pistes aménagées, fléchées et agrémentées de nombreuses explications. Une fois la cueillette achevée le client arrive à la sortie avec sa récolte, où l'on effectue le contrôle et la pesée avant de payer.

Le verger est accessible aux handicapés et accueille de nombreux scolaires (maternelles) qui viennent pour déguster les différentes variétés de pommes et également pour récolter des pommes revendues au profit des activités scolaires. Pour en savoir plus, consulter le site [www.pommedrive.com](http://www.pommedrive.com).

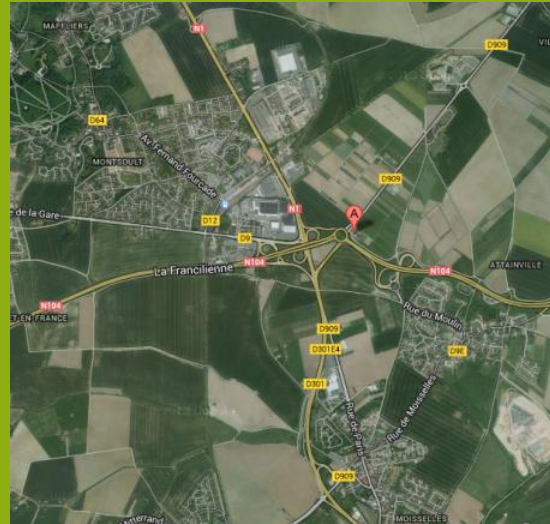


## Au carrefour des grands axes de circulation

Le verger, le magasin et le Pomme-Drive® sont situés sur un axe routier très fréquenté : Francilienne (N104), au carrefour des routes de Cergy-Pontoise, de Paris, de Beauvais et de Roissy. Cette situation géographique exceptionnelle, source d'une fréquentation très importante par les consommateurs est à l'origine du choix de la famille Richaudeau d'orienter sa commercialisation vers la vente directe, en magasin ou en cueillette.

Une extension de l'A16 est prévue en 2014. Ceci inquiète les exploitants qui craignent des difficultés d'accès au verger et au magasin dues aux travaux et à l'ouverture de la nouvelle route.

À l'heure actuelle, les exploitants ne sont pas confrontés à la problématique du vol des récoltes qui existe dans d'autres territoires.



## Un mode de commercialisation rentable et prisé des consommateurs



La cueillette au Pomme-Drive est assurée par les clients eux-mêmes

En 2006-2007, 30 tonnes de fruits sont vendues au Pomme-Drive® et 60 tonnes l'année suivante, ce qui a permis d'atteindre le seuil de rentabilité en 2 ans.

Aujourd'hui, le panier moyen d'un client est de 40 kg. Ce dispositif présente l'avantage d'économiser un besoin de stockage et de main d'œuvre pour la récolte des fruits. Les pertes sont faibles, les fruits restants sont récoltés et mis en vente au magasin de producteurs.

L'activité du Pomme-Drive® est complémentaire et indissociable de celle du magasin, elle constitue une vitrine de l'exploitation. La vente au

Pomme-Drive® est saisonnière et dure 10 semaines environ (fin août-début novembre). Le Pomme-Drive® emploie 3 personnes par jour les week-ends en période de cueillette. Les exploitants se diversifient actuellement vers la fraise et les petits fruits rouges pour élargir la période de cueillette.

La famille souhaite à long terme diminuer son verger de production et recherche des débouchés commerciaux qui permettent plus de temps libre.

Au départ de ses parents, Nicolas Richaudeau, leur fils de 36 ans actuellement, reprendra l'entreprise.

## Une tentative de transformation abandonnée faute de clients



En 2005, la famille Richaudeau expérimente un autre débouché : les sachets de pommes tranchées, prêts à déguster, pour répondre à l'évolution de la consommation vers la simplicité et le snacking (pratique très répandue aux Pays-Bas, en Angleterre et au Canada). Les sachets sont destinés à la restauration commerciale (TGV, Air-France). Cependant, le chaînon de la distribution devient trop exigeant sur les emballages, le prix et la présentation du produit. Le développement est très dépendant des intermédiaires. Il y a une concurrence forte des industriels et le marché est restreint du fait notamment de l'interdiction des distributeurs automatiques dans les écoles. L'ensemble de ces éléments conduit les exploitants à abandonner ce débouché en 2011.

## Comment ça se passe ailleurs ?

Sur l'agglomération de Lille  
Sur l'agglomération de Lyon

*D'après l'interview de  
Bernard RICHAUDEAU,  
chef d'exploitation des  
« Vergers d'Attainville »*



Les partenaires du projet GAMAI

Contactez-nous



Avec la contribution financière  
du compte d'affectation spéciale  
développement agricole et rural



AGRICULTURES & TERRITOIRES  
Chambres d'agriculture France  
9 avenue George V - 75008 PARIS

tél. direct 04 72 72 49 99  
Secr. 01 53 57 11 49  
Fax 01 53 57 11 92  
[www.chambres-agriculture.fr](http://www.chambres-agriculture.fr)